

Ares Bruno

Alexander Voger

Segredos da Atração

arquivos ocultos revelados





Índice

Introdução	5
Gatilhos Emocionais	7
Investimento	9
Desafio	14
Vibe.....	17
Empatia e Conexão Emocional	20
Aparência	23
Autoestima	25
Altruísmo	27
Ambição	29
Inteligência.....	33
Charme e Carisma	36
Comunicação Emocional.....	42
Criatividade	44
Vulnerabilidade	46
Sexualidade	48
Estilo de Vida.....	54
Status Social.....	56

Inteligência Social	58
Valor Social.....	60
Sorriso	62
Senso de Humor	65
Estilo	68
Riqueza e Prosperidade	70
Persuasão.....	72
Limites	74
Decisão.....	76
Conforto	78
Pré-Seleção	84
Protetor.....	86
Liderança.....	88
Não Reatividade	90
Identidade.....	93
Ciúmes	95
Escassez	97
Autocontrole.....	99
Controle Emocional.....	101
Técnicas Extras	103
Conclusão.....	108

Introdução

Atração é o momento inicial onde o interesse é despertado tanto no homem quanto na mulher. Pesquisas dizem que a atração é o interruptor primário para determinar se alguém terá chances futuras no processo de sedução e conquista, por isso é algo que todo ser humano deveria ser capaz de fazer sem maiores dificuldades. No entanto, com o mundo de hoje muitos de nós não dedicamos o tempo devido a esta ciência e no momento de atrair alguém é comum que se acabe cometendo alguns erros.

Você mesmo já deve ter cometido algumas gafes na hora de conquistar alguém, talvez em algum momento tenha te faltado às palavras certas, o charme, a maneira sedutora de tocar a outra pessoa, entre tantas outras. Tudo isso acontece devido ao fato de muitos relegaram essa área de suas vidas ao acaso, quando na verdade a atração é pura e simplesmente uma ciência, uma ciência humana que exige tato social e adaptação para se dar bem. Neste curso você não aprenderá uma fórmula mágica, mas sim um método que permitirá que você tenha sucesso nas mais variadas situações e interações, algo altamente adaptável a qualquer pessoa que você venha a desenvolver interesse romântico.

Por isso desenvolvemos uma didática simples para que você possa aprender **Os Segredos da Atração**. Neste

livro que acompanha os DVD's deste treinamento especial iremos descrever passo-a-passo o que são os gatilhos emocionais e como eles funcionam no processo de atração, isso mesmo, você saberá exatamente que atitudes tomar para gerar atração em qualquer pessoa de seu interesse. Em outras palavras, você terá uma desenvoltura social que muitos homens e mulheres ao redor do mundo desejam ter.

Seja bem-vindo a sua nova vida.

Gatilhos Emocionais

Este curso lista todos os principais gatilhos responsáveis pela atração, todos os aspectos que envolvem a construção da atração são descritos neste livro, você saberá exatamente como funcionam a maneira correta de aplicação e como conseguir desenvolver aquele charme que as pessoas atraentes possuem.

Mas o que são gatilhos emocionais? O ser humano reage diferentemente aos padrões comportamentais, uma pessoa atraente tende a ter certas atitudes que vão despertar atração. Os gatilhos são esses padrões, ou seja, os comportamentos que você deve ter para fazer com que alguém fique atraído por você, a funcionalidade dele se dá pelo fato de que são baseados em traços comportamentais universais do ser humano, por isso independentemente de onde você estiver no planeta, os gatilhos emocionais serão sempre os mesmos.

Ao ler este livro que foi concebido na forma de um guia de consulta rápida e eficaz você terá total conhecimento da aplicação dos gatilhos emocionais, sua capacidade de criar atração será algo fenomenal. E você perceberá que com a prática sua capacidade de dominar a atração será algo incrível e não raro amigos e amigas irão querer saber

o que você fez para adquirir tamanho charme e poder de conquista.

Pensando em você desenvolvemos uma metodologia de fácil compreensão, o livro está dividido em capítulos onde cada um diz respeito a um gatilho emocional em específico. Além disso, o aspecto científico/psicológico de cada um deles estará presente, e também a maneira de aplicá-los corretamente através de técnicas e atitudes.

Então cada gatilho emocional será encontrado na seguinte estrutura, por exemplo, Desafio:

O que é?

Aspecto Científico/Psicológico

Atitudes e Aplicação Prática

Ao ler o livro você verá como esse sistema é bastante intuitivo e de fácil compressão e memorização, dessa maneira no momento em que você for praticar os conceitos deste curso tudo será mais facilmente internalizado na prática no mundo real.

É o momento de você descobrir quais são os gatilhos emocionais e adquirir o seu poder de atração.

Investimento

O que é?

Nós somos atraídos por aquilo no qual investimos tempo e esforço. A atração se consolida através do investimento, se você dominar este gatilho emocional poderá criar atração mesmo sem ter total domínio de outros gatilhos, é como se você fizesse de si mesmo um objeto reluzente e raro.

Para entender o que é investimento pense na seguinte analogia: imagine que nos últimos 10 anos você trabalhou intensamente deixando de lado sua vida social e amigos para comprar a casa dos seus sonhos, a moradia que sempre desejou, mas ao receber a chave da casa você descobre que ganhou em um sorteio lotérico uma casa idêntica a que trabalhou para comprar. Agora eu te faço a seguinte pergunta, qual delas você venderia?

Tenho certeza que a você escolheria vender a casa que ganhou no sorteio, isso acontece porque você atribui um valor emocional para casa pela qual trabalhou, afinal de contas você investiu seu tempo, sacrificou sua vida social para poder compra-la, tudo isso significa uma única coisa, investimento.

Então para fazer com que uma pessoa fique atraída por você é primordial que você faça com que ela invista

tempo, recursos, afeto, isso tudo constrói uma atração poderosa e faz com que o investimento se torne um ciclo constante de atração.

Aspecto Científico/Psicológico:

O recurso mais valioso que alguém possui não é o dinheiro, mas sim o tempo, na verdade o capital financeiro não é nada mais do que tempo em forma de moeda. Pense bem, para trabalhar você dedica seu tempo a uma empresa ou instituição para no final do serviço prestado receber um salário, esse salário é a recompensa pelo tempo gasto.

Assim nós seres humanos tendemos a valorizar muito a questão do tempo, devido a este fato sempre que investimos em algo e trabalhamos para consegui-lo é normal que a atração fique cada vez mais forte, quanto mais tempo você gasta com uma coisa mais atraente essa coisa fica. Por isso vemos com certa frequência pessoas apaixonadas pensando nos objetos de sua paixão constantemente e sempre tentando agradá-las, isso é um reflexo emocional do investimento executado e também uma estratégia de defesa que visa proteger o investimento já feito. Sabendo disso você pode ver o quão importante é esse gatilho emocional para a atração.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para fazer alguém investir em você é primordial que se saiba que nós tendemos a desconfiar de investimentos muito grandes ou de nos comprometermos com uma coisa que ainda não sabemos valer o nosso esforço. Assim, para que a estratégia de fazer alguém investir de certo você deve utilizar um conceito similar ao do marketing que é fazer com que uma pessoa invista aos poucos até chegar num comprometimento maior.

No campo da atração isso é feito através de pequenas solicitações até que alcance solicitações maiores, é importante frisar que essas solicitações deverão ser feitas com habilidade para que sua estratégia não fique exposta.

Para tal irei explicar o conceito de laços.

Laços

Em uma conversa constantemente nós usamos laços, um laço é uma pergunta ou atitude que visa fazer com que a outra pessoa se comprometa. O laço pode tanto ser uma pergunta simples, como uma solicitação para que alguém faça alguma coisa, tudo isso gera um investimento.

Existem três tipos de laços: pequenos, médios e grandes. A maneira correta de condicionar o investimento de alguém é começando com laços pequenos e depois

tentando os médios e por fim os grandes. Veja alguns exemplos:

Laços Pequenos

São perguntas simples que exigem uma resposta simples, ou um sim ou não.

O que você queria ser quando era pequena?

Qual o melhor lugar que você já viajou na sua vida?

Laços Médios

Exigem uma resposta um pouco mais elaborada, mas nada que necessite pensar demais.

Qual a coisa mais legal que você fez na última semana?

O que você faz da vida além de sair para balada?

Laços Grandes

Os laços grandes são caracterizados por perguntas de final aberto que exigem uma resposta elaborada.

Qual o melhor lugar que você já viajou e porque foi legal?

Eu te achei bonita, mas beleza é algo muito comum, me diz uma coisa interessante sobre sua personalidade.

Condicionamento e Recompensa

É importante também que você saiba que dentro do conceito de investimento estão contidos os conceitos de condicionamento, recompensa e punição. Entenda que se alguém aceita comprometer-se com você logo em seguida você deve recompensá-la, seja em forma de elogio, toque físico, etc. Isso condiciona a pessoa a ter um comportamento positivo no futuro. No entanto, se a pessoa recusa você deve punir este comportamento agindo um pouco distante, tirando o foco de atenção da pessoa, essas ações fazem com que a punição cause um desconforto onde a pessoa tende a parar com o comportamento indesejado e fique mais suscetível a ter um comportamento adequado no futuro.

Desafio

O que é?

Você já notou que quando você se sente desafiado a fazer alguma coisa você se esforça mais, quando as coisas são fáceis você não dá muito valor e em alguns casos até deixa de executar a atividade ou trabalhar pelo objetivo. Por isso, um dos gatilhos emocionais é o desafio. Um dos aspectos interessantes da atração é que ao vermos que algo é desafiador que exige que nós nos esforcemos para conquistar faz com que a atração aumente cada vez mais. Por isso, para que atração se construa é importante desafiar o seu interesse romântico a te conquistar, isso é claro é feito de maneira sutil.

Aspecto Científico/Psicológico:

O ser humano tem em sua psique a necessidade por desafios, isso gera um efeito recompensador quando o desafio é ganho, esse efeito de prazer no desafio tem haver com os mecanismos comportamentais de recompensa onde após conseguirmos superar algo que parecia difícil nos sentimos felizes e capazes. Esse sistema é também muito explorado em ambientes corporativos para estimular funcionários, no campo da

conquista isso acontece quando você desafia alguém que a te conquistar.

Atitudes e Aplicação Prática:

Existem algumas maneiras de ser um desafio na conquista, a primeira que vem na sua mente pode ser algo do tipo: “Tente me conquistar”. No entanto, esta alternativa é demasiadamente óbvia e sem graça. A maneira correta seria você não demonstrar tanto interesse pela pessoa e enviar sinais conflitantes onde você hora parece estar muito interessado e em outro momento distante, isso vai criando a noção de desafio e faz com que parece que você é alguém que está no controle.

Uma atitude que costumo ter para desafiar alguém é falar frases como:

Você é bem legal, mas não sei se é realmente interessante.

O que você faz de bom além de sair para baladas.

Você é muito séria(o) eu duvido que possa me fazer rir.

Todas estas frases estimular o desafio e fazem com que a outra pessoa se sinta tentada a superá-lo, e claro esse esforço gera atração, tenha em mente que nós só trabalhamos por aquilo que verdadeiramente desejamos.

Seguindo essas atitudes você terá total controle sobre este gatilho emocional.

Vibe

O que é?

Sempre que falamos como alguém acontece uma troca de experiências, um dos componentes disso é a Vibe, também chamada de energia ou vibração, ela é o que fará com que sua presença seja ou não agradável para uma pessoa. Eu tenho certeza que você consegue imaginar alguma vez em que falou com uma pessoa que tinha uma presença positiva ela provavelmente tinha a capacidade de fazer com que os outros desejassem estar perto dela. Por outro lado, também sei que você já falou com alguém que transmitia uma energia nervosa ou negativa que fazia com que as demais pessoas não quisessem manter contato.

Isso tudo exemplifica o que é a Vibe, é justamente essa energia que você usa ao falar com alguém que pode tanto ser positiva como negativa e tem haver com a felicidade e estado mental positivo ou negativo que você está sentindo. Entenda que uma pessoa positiva tenderá a ter mais sucesso na atração, porque essa energia funciona como um espelho, refletindo na pessoa com a qual você está conversando.

Aspecto Científico/Psicológico:

É notório que as pessoas otimistas vivem mais, tem maior saúde, etc. Várias pesquisas nas últimas décadas já foram feitas sobre o assunto, e para validar tal fato é perceptível nas relações humanas que nós preferimos as pessoas positivas, do que, as negativas, isso se deve ao fato de que quando falamos com alguém a uma troca de experiências se elas são positivas a “Vibe” que é transmitida é boa e agradável, dessa maneira nos tendemos a querer formar um elo social com quem possui essa característica.

Atitudes e Aplicação Prática:

Quantos pensamentos negativos você tem em um dia? Eu garanto que você consegue pensar em vários, e isso é o maior assassino de vibe que eu conheço. Uma pessoa que constantemente pensa em problemas tende a atrair mais problemas para sua vida e transmitir essa energia negativa para os outros. No entanto, perceba como quando você relaxado e seguro de si como você transmite com mais positividade a sua energia.

Pois bem, o ponto onde quero chegar é que a para ter uma Vibe positiva você deve simplesmente evitar ser negativo. Para tal é importante que evite padrões de comportamento que criam problemas e energia negativa. Ou seja, sempre que um pensamento negativo vier na sua

mente “corte” esse processo mental e procure ficar relaxado ou substituí-lo por um positivo.

Para tal eu vou te propor o desafio da uma semana, esse desafio tem por objetivo evitar qualquer tipo de pensamento/atitude negativa durante o período de uma semana, caso você tenha algum terá que voltar para o primeiro dia de treinamento. Parece fácil não é? Mas faça uma tentativa e verá como tem que constantemente controlar a sua mente para ela se manter num estado positivo, mas ao cumprir esse desafio verá que no final da semana a sua vibe e capacidade de ser agradável para os outros serão extremamente profícuas.

Empatia e Conexão Emocional

O que é?

Atração é importante, sim isso é fato, mas há um aspecto posterior a ela e que é um prolongamento da mesma chamada conexão emocional. Veja como em filmes, novelas, seriados quando um casal está iniciando uma relação afetiva existe um momento em que a ação da cena para e entra-se em um momento de conversa mais íntima e com trocas de experiências. Isso é a conexão emocional, no momento em que as pessoas estão se conhecendo num nível mais profundo e criando entre si empatia. Por isso o objetivo da conexão emocional é gerar empatia que é o fato de duas pessoas compartilharem características similares que é um fator essencial para que um relacionamento aconteça.

Aspecto Científico/Psicológico:

Para sermos convencidos a fazer algo é necessário que haja empatia, nós apenas aceitamos nos comprometer por períodos duradouros quando há investimento e empatia pelo objeto que estamos investindo. Para criar essa empatia é preciso estabelecer uma conexão emocional e logo em seguida gera-se o ambiente para construção da empatia, a empatia é algo fundamental para que haja a

troca de sentimentos e mostra para a outra pessoa que seu circuito emocional é normal, isso porque pessoas que não possuem empatia podem ser psicopatas, ou ter alguma desordem de personalidade.

Essa normalidade do circuito emocional é muito importante, pois a empatia está ligada inclusive ao sistema límbico e ao córtex pré-frontal de nosso cérebro, assim sendo, possuir empatia é a garantia de que nesse aspecto você é uma pessoa saudável. E na atração essas condições são valorizadas.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para criar a conexão emocional, a primeira atitude que você deve ter é a de desacelerar a interação social, isso permitirá que o ambiente se torne favorável para que a conexão entre você e a outra pessoa se crie.

Num segundo momento é importante iniciar o que é conhecido como troca de experiências, onde tópicos de conversa em comum são discutidos e prepare-se o terreno para que a empatia se forme. Aliado a isso é importante que o toque físico aconteça para que a sedução se torne mais íntima com o passar do tempo.

Após a conexão estar formada pode-se adentrar em tópicos com teor mais sentimental ao passo que o contato

físico aumenta, isso irá gerar empatia e uma gama de sensações parecidas em você na outra pessoa, fazendo assim com que a chamada “química” aconteça.

Aparência

O que é?

Estar apresentável é algo básico na atração, este gatilho é bastante óbvio, mas a minha experiência diz que alguns homens simplesmente não prestam atenção em algo tão básico quanto à aparência. Entenda que ter uma boa aparência não é ser bonito, mas ter os cuidados básicos de higiene e postura, saber como se portar e prestar atenção nas questões relacionadas aos cuidados com o corpo.

Aspecto Científico/Psicológico:

Apesar de preferências por tipos de beleza se alterarem no curso da história e culturas a aparência é algo que é imutável. Estar asseado é algo básico em qualquer cultura, isso acontece porque uma pessoa que cuida da sua higiene está demonstrando que é saudável e que se importa com o próprio bem-estar. Isso ativa na outra pessoa a percepção de que o outro é alguém que se cuida e provavelmente terá uma atitude similar a ela.

Atitudes e Aplicação Prática:

É importante que você tenha a atitude mais fundamental de todas, cuidar da sua higiene. Quando sair de casa

lembre-se de tomar banho e lavar bem o corpo, use um bom perfume, tenha o cabelo bem cortado e caso seja homem, faça a barba. Todas essas coisas que são simples devem sempre ser feitas com regularidade, poucas coisas são menos atraentes do que uma pessoa suja, por isso cuide da sua aparência ela é o seu cartão de visitas na hora de conquistar alguém.

Autoestima

O que é?

Uma pessoa atraente em primeiro lugar se ama, isso é um traço de respeito próprio que é fundamental para construir-se a atração e despertar com maestria esse gatilho. Perceba que alguém que inseguro ou que não gosta de si terá dificuldades em fazer com que outro individuo goste dele ou dela. Por isso ter uma alta autoestima e ser centrado é algo muito importante para gerar atração.

Aspecto Científico/Psicológico:

A autoestima é um conceito muito estudado dentro da psicologia, no entanto vamos nos ater aqui a dois tipos de autoestima a baixa e a alta. No caso da autoestima baixa ela não é muito útil para sedução, ela quando baixa e frágil é conhecida como insegurança, o lado positivo dela é quando é baixa e segura que é conhecida como humildade, mas a autoestima baixa não é útil para sedução.

No caso da autoestima alta ela pode ser de dois tipos: elevada e frágil que gera o narcisismo que é um comportamento pouquíssimo atraente e visto como

arrogante, no outro âmbito ela pode ser elevada e segura que gera a autoconfiança, esse tipo de autoestima é apreciado na sedução e deve ser trabalhada para que se possa adquirir tal traço comportamental.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para ter uma autoestima elevada e segura é importante que se trabalhe os conceitos de identidade para que ela ajude a validar sua estima, procure ser uma pessoa que trabalha pelos seus objetivos e que tem capacidade de se amar enquanto busca melhorar como indivíduo. Estas características têm que ser implementadas numa constante diária para que o seu referencial interno seja o de alguém com autoestima elevada.

Altruísmo

O que é?

O altruísmo é o ato de prestar algum favor ou ato de solidariedade a alguém, é visto como um belo gesto e na sedução é considerado como uma forma de oferecer valor à outra pessoa. O altruísmo é apreciado porque pessoas que o possuem parecem transmitir que são capazes de se sacrificar pelos outros quando essas pessoas fazem parte de suas alianças sociais, num prisma evolutivo isso significa que o indivíduo daria uma boa mãe ou pai pois estaria apto a sacrificar-se pela cria.

Aspecto Científico/Psicológico:

O gesto de altruísmo é raro na natureza, isso porque ele implica em um déficit de sobrevivência para quem o executa, basicamente você tem que se arriscar por outro indivíduo mesmo que para isso sua sobrevivência fique ameaçada por um momento. É o oposto do egoísmo que é um gesto mais comum na natureza.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para oferecer valor sem esperar nada em troca você deve deixar o egoísmo de lado por um momento e entender

que até mesmo o altruísmo tem suas vantagens competitivas em alguns cenários. Por exemplo, se você pega sua namorada no aeroporto de madrugada isso é um gesto altruísta que soma pontos ao seu favor, isso ocorre porque você está fazendo um favor sem esperar obter nada em troca, pelo menos não imediatamente.

Isso demonstra que você é uma pessoa que se importa com o próximo e que sempre estará ali para ajudar o grupo ou a pessoa amada é uma característica muito importante e que faz com que as pessoas percebam que você é socialmente ajustado.

A ambição

O que é?

Ambição é a vontade de ter mais de crescer pessoal e financeiramente, é algo muito apreciado pelas pessoas e é um gatilho emocional, pessoas que possuem ambição são vistas como visionárias e adaptáveis ao meio, ambas características apreciadas pelas pessoas e que são incutidas como modelo de sucesso na mente de todos nós, desde que, somos jovens.

Aspecto Científico/Psicológico:

A ambição fez com que boa parte da evolução da humanidade fosse possível, a ambição é a motivação para adquirir glória, status financeiro, poder, etc. Uma pessoa que demonstra ter ambição é percebida como alguém que busca seus objetivos e tem metas para alcançá-lo, isso num aspecto psicológico é associado a uma pessoa com perfil de liderança e com capacidade de criar oportunidades para o surgimento de novos recursos. Estas qualidades são importantes para que a atração seja criada.

Atitudes e Aplicação Prática:

Ser uma pessoa ambiciosa é um traço comportamental, é algo que deve ser aprendido até porque não é uma característica que se atem unicamente a sedução, mas reverbera-se para outras áreas da vida, sendo assim, algo importante para que objetivos pessoais sejam alcançados. Ao implementar esse traço na sua vida você será visto pelas pessoas como um ímã para o sucesso, porque na grande maioria dos casos pessoas ambiciosas obtêm aquilo que desejam, a ambição é um poderoso combustível para o esforço e dedicação.

Positividade

O que é?

A capacidade de encarar as mais diversas situações que a vida nos apresenta de maneira otimista, proativa e positiva. É muito importante pois demonstra que você não é facilmente abalado pelas circunstâncias que se apresentam e também possui a capacidade de ser alguém inteligente na hora de lidar com eventuais problemas. Além do fato que pessoas positivas tem a capacidade de transmitirem uma boa energia aos outros e possuem uma boa vibe.

Aspecto Científico/Psicológico:

Existem várias pesquisas que dizem que pessoas positivas tem maior habilidade para gerir recursos, atuar em situações de pressão social e exercem uma liderança mais harmônica com os outros. Isso tudo é muito importante na atração, pois essa positividade é transmitida para a pessoa que quer se conquistar e acaba demonstrando que o individuo positivo é muito bom em lidar com problemas e pressões.

Atitudes e Aplicação Prática:

Procurar agir sempre vendo o lado bom das coisas te permite ver com mais clareza as situações tidas como complicadas, aqui a aplicação desse gatilho se dá através de uma mudança comportamental onde a característica positiva deve ser implementada para que suas ações sejam pautadas de acordo com uma abordagem mais inteligente que estimule uma harmonia maior com os outros e uma maior capacidade de lidar com eventuais problemas e pressões sociais.

Inteligência

O que é?

Pessoas inteligentes são excelentes na resolução de problemas e na capacidade de assimilação de ideias, tais características são muito apreciadas quando uma pessoa julga alguém como possível candidato a parceiro de relacionamento de longo prazo, isso porque uma pessoa inteligente é muito mais capaz de evoluir social e financeiramente do que alguém que não possui esta qualidade.

Aspecto Científico/Psicológico:

Existem vários tipos de inteligência segundo a teoria das inteligências múltiplas de Howard Gardner, diferentemente do QI, as varias inteligências podem ser aprendidas e melhoradas durante a vida, e são essas inteligências que são consideradas atraentes quando estão desenvolvidas ou em seu processo de desenvolvimento, pois elas que possuem a capacidade de fazer com que o individuo evolua nos aspectos mais variados da sua vida.

As inteligências múltiplas são:

- Inteligência **Linguística**

- Inteligência **Musical**
- Inteligência **Lógica/Matemática**
- Inteligência **Visual/Espacial**
- Inteligência **Corporal/Cinestésica**
- Inteligência **Interpessoal**
- Inteligência **Intrapessoal**
- Inteligência **Naturalista** Inteligência **Existencialista**

Caso você tenha interesse em estudar as inteligências múltiplas pode ler os livros: Inteligências Múltiplas – Perspectivas e Mentes Que Mudam, ambos de Howard Gardner.

Atitudes e Aplicação Prática:

Ao demonstrar para uma pessoa que você é inteligente e que possui a capacidade de resolver problemas de usar sua inteligência para criar recursos aumenta-se à atração e o gatilho emocional da inteligência é despertado.

Para fazer essas demonstrações de inteligência você deve assumir a responsabilidade quando um problema aparecer ou quando sua ajuda for solicitada, se você contribuir para a situação com uma abordagem positiva, isso será visto como um domínio sobre o assunto ou questão fazendo com que você pareça mais inteligente que seus pares.

Por consequência a atração será criada em cima desse gatilho emocional, o interessante é que por a inteligência ser algo muito apreciado, ao usá-la você demonstra que é digno deste apreço, fazendo assim com que as pessoas te admirem.

Charme e Carisma

O que é?

Já percebeu como algumas pessoas parecer ter aquele algo a mais que serve para atrair os outros? Como se fosse uma atração magnética que pudesse ser gerada rapidamente. Essas pessoas possuem duas coisas em comum charme e carisma.

O charme é a capacidade de ser sexual e atraente de maneira que parece natural e interessante, já o carisma é a habilidade de comunicação convincente e assertiva, essas duas qualidades aliadas formam um gatilho emocional poderoso.

No caso do charme ele é demonstrado em grande medida pela habilidade de movimentar o corpo de maneira sexual e confiante, já o carisma pelo poder e flexibilidade vocal.

Aspecto Científico/Psicológico:

As pessoas que possuem charme são vistas como poderosas e com alto poder sexual, isso porque possuem uma movimentação lenta, sensual e chamativa, essas características acentuam atributos físicos e de presença sexual que são muito apreciados pelas pessoas e sua

origem está relacionada a comportamentos sensuais que adquirimos durante a evolução para melhorar as chances de conseguir parceiros sexuais.

Já o carisma está intimamente relacionado a projeção vocal e sua flexibilidade é com ele que transmite-se os mais variados tipos de emoções e se demonstra capacidade de imposição vocal, aumentando assim o charme e dando para a pessoa um maior poder de sedução.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para desenvolver o charme é importante que você domine outro gatilho emocional, o da presença sexual (página). O Charme é adquirido ao conseguir dominar a sua linguagem corporal, transparecendo com ela sexualidade, calma e confiança, todas essas qualidades farão com que você pareça para o sexo oposto uma pessoa atraente e bonita.

O carisma é adquirido com poder e flexibilidade vocal, se você é capaz de dominar sua voz fazendo-se audível e transmitindo poder e força com ela, isso é muito atraente, ao mesmo tempo, que ao fazer uso da flexibilidade da voz você demonstra emoções variadas e parece aos olhos da outra pessoa como alguém interessante e com poder sobre a comunicação emocional, assim, tendo características

muito apreciadas. Essas técnicas de Flexibilidade e poder vocal você pode conferir no curso : **Subcomunicações – Os códigos inconscientes da sedução.**

Presença

O que é?

Estar presente e vivendo o momento é uma característica importante, quando digo estar presente é estar focado no que esta acontecendo ao seu redor. Porque não raras vezes enquanto estamos falando com alguém e comum que pensemos em situações passadas ou futuras, isso tira totalmente a presença sexual, mental, do momento.

Entenda que quando você está disperso sua energia, técnicas, são prejudicadas e você não será capaz de despertar atração com a habilidade que poderia usar, por isso quando se esta tentando atrair alguém é fundamental que esteja presente no momento, até porque, quando se está focado as chances da sua mente te sabotar são pequenas porque você não está pensando em problemas ou soluções futuras, mas agindo de acordo com o momento e criando as resoluções em tempo real. Assim sua percepção fica mais centrada e assertiva.

Aspecto Científico/Psicológico:

O seu cérebro por mais versátil que seja não pode ter muitos processos mentais em andamento ao mesmo tempo, isso tira o foco e prejudica o desempenho.

Devido a esse fato, a importância de estar presente e com a visão unicamente na situação que está ocorrendo no momento permitirá que seu desempenho seja maior, porque dessa maneira a sua mente estará desocupada de outros assuntos podendo usar toda energia e recursos no que está acontecendo em tempo real.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para ter presença de momento é importante que você aprenda a se conectar com o presente, e deixe de lado o passado e futuro, assim você pode ficar centrado no seu objetivo instantâneo.

Pra que isso funcione existem dois exercícios, o primeiro deles é simplesmente se desligar de problemas e emergir na situação em que está vivendo. O segundo é para caso sua mente insista em ficar dispersa, para que isso possa ser evitado quando sentir que você está perdendo o foco procure parar o que está fazendo por alguns momentos, ouça uma música e procure ficar focado na letra, no ritmo e na sensação que essa música transmite, deixe sua mente fluir para a música. Você perceberá que ao termino da música o seu foco estará restabelecido e sua mente parará

de se prender a pensamentos sobre o passado ou futuro e ficará focada no que está acontecendo no agora.

Comunicação Emocional

O que é?

Diz respeito a capacidade que uma pessoa tem de demonstrar suas emoções e de afetar alguém emocionalmente, essas duas habilidades fazem com que você seja capaz de estabelecer uma linha de comunicações emocional, tal comunicação faz com que você seja percebido como alguém atraente e de alto valor social. Isso se dá pelo fato de que uma pessoa que consegue afetar emocionalmente outra fazendo com que ela sinta emoções variadas é percebida como alguém de alto status pois é capaz de fazer com que um indivíduo sinta-se emocionalmente estimulado, e isso ocorre porque as pessoas só vão reagir emocionalmente há aquelas que consideram de alto valor.

Aspecto Científico/Psicológico:

Uma pessoa que demonstra emoções é psicologicamente sadia e as chances de ter desvios comportamentais são menores, essa característica é apreciada porque mostra que o indivíduo é apropriado para o convívio social. Já a capacidade de afetar alguém emocionalmente diz respeito ao controle social porque o ser humano só tem reações

emotivas por aquelas pessoas as quais atribuem algum valor.

Atitudes e Aplicação Prática:

Procure treinar a variação vocal de acordo com o assunto que estiver falando, se a história é triste uma voz que remete ao riso é estranha, se é alegre uma voz monótona torna o assunto enfadonho. É importante então ter a capacidade de adicionar flexibilidade vocal ao discurso para que assim possa demonstrar emoções e afetar emocionalmente os outros.

Dominando esses aspectos quando for falar com alguém você verá como essa pessoa irá ter reações emocionais em relação ao que você fala, e essas reações podem construir o investimento e consolidar a atração.

Criatividade

O que é?

Ser capaz de sair do convencional na hora de seduzir é muito importante. É comum que homens usem o mesmo padrão comportamental na hora de atrair, e por vezes esse padrão não é atraente, já as mulheres é comum que muitas num relacionamento adquiram um comportamento monótono que com o tempo mina a atração.

Por isso, criar desafios quando se está conquistando é importante, ser criativo ao escolher lugares para sair também fazem parte da criatividade. Então se você não sempre sai para o cinema definitivamente não está sendo criativo.

Aspecto Científico/Psicológico:

Pessoas criativas são vistas como inovadoras e capazes de implementar mudanças de fazer coisas antigas com um jeito novo e por muitas vezes mais eficaz e melhorado, além de que em muitos casos são boas para solucionar problemas.

Essas características significam que uma pessoa criativa é boa para poupar tempo dos outros e como tempo é um

recurso valioso isso faz com que esse indivíduo acabe por se tornar atraente aos olhos das demais pessoas.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para ser criativo você deve ter coragem de ser arriscar, isso porque a criatividade assume o risco de errar, para tentar uma nova solução para algo você terá que arriscar uma nova resposta e isso muitas vezes pode fazer com que você não acerte, no entanto essas tentativas com o tempo farão com que seu senso de criatividade se torne aguçado e você poderá descobrir novas maneiras de fazer as coisas e de conseguir sucesso.

Na conquista isso é muito importante porque pessoas criativas tendem a melhorar as técnicas de atração, além de serem mais interessantes num relacionamento de longo prazo, devido a esse fato, é importante que você tenha como meta estimular sua criatividade.

Vulnerabilidade

O que é?

Vulnerabilidade é que te torna humano aos olhos dos outros, uma pessoa que não demonstra ter defeito algum é vista com desconfiança ou então como inatingível, ambas as coisas prejudicam a criação de conexão. A vulnerabilidade quando bem usada é capaz de auxiliar na criação de conexão emocional e empatia.

Aspecto Científico/Psicológico:

O ser humano tem o hábito de mentir para nos protegermos disso nós criamos algumas estratégias básicas contra a mentira, uma delas é que nós costumamos desconfiar de quem conta vantagem de mais ou que parece perfeito. A vulnerabilidade elimina essa desconfiança e contribui para que a conexão aconteça, além de fazer com que você pareça uma pessoa mais humana e que também já teve momentos difíceis.

Atitudes e Aplicação Prática:

A maneira correta de demonstrar vulnerabilidade é através de uma historia ou conversa que ilustre um momento de fragilidade emocional que você teve, pode

ser a morte de um animal de estimação, uma experiência profissional complicada, etc.

No entanto, fique atento para não exagerar ou tentar se vitimizar, pois isto não é atraente, a vulnerabilidade só despertar o gatilho emocional relacionado a ela quando feita de maneira genuína, se você tentar usa de vitimização você parecerá fraco ou carente.

Assim que usar a vulnerabilidade você perceberá que se ela tiver sido utilizada com habilidade que no momento seguinte a outra pessoa ficará tentada a se abrir emocionalmente para você criando uma conexão maior entre ambos.

Sexualidade

O que é?

A habilidade que uma pessoa tem de mostrar que é um ser sexual, mas sem ser vulgar. É transmitida em sua maior parte através da linguagem corporal e voz. Seu domínio é fundamental para que uma pessoa consiga ser atraente e ter uma vida sexual satisfatória, com o domínio da sexualidade você terá uma presença sexual única que cativará as pessoas do sexo oposto fazendo com que elas anseiem estar no mesmo local que você.

Aspecto Científico/Psicológico:

Os atributos sexuais podem ser desvalorizados ou valorizados, quando são desvalorizados é comum que a pessoa não tenha consciência ou domínio do seu poder sexual e ou o relega a segundo plano, ou então tenta usá-lo de maneira descabida.

O que podemos dizer é a presença sexual também é baseada em padrões, nós humanos achamos alguns comportamentos atraentes, cientificamente além das características genéticas nós achamos atraentes a movimentação corporal, acentuação das curvas do corpo (sensualidade), voz sexual.

Veja como astros do rock e estrelas de cinema parecem se mover lentamente e quando param sempre ficam numa posição que remete a sexualidade, essas atitudes são treinadas exaustivamente e faz com que essas pessoas transmitam uma presença sexual tão forte que quem os observa fica como que um frenesi.

Como se isso não fosse suficiente a voz alcança tonalidades sexuais que estimular a liberação de hormônios relacionados ao contato físico e prazer, veja nos filmes quando um ator usa toda presença sexual e tonalidade vocal como a outra pessoa parece ficar a mercê e sexualmente vulnerável, são essas duas características que despertam a liberação de substâncias que facilitam a tentativa de contato sexual.

Além disso, tudo o toque físico e contato visual também são fundamentais para que a sexualidade se manifeste saber como tocar alguém é o que fará com que a conquista seja possível, lembre-se que o toque físico quando feito apropriadamente libera uma substância chamada oxitocina, também conhecida como hormônio do amor.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para transmitir sexualidade 4 fatores tem que ser dominados: contato visual, toque físico, linguagem

corporal, tom vocal. A pessoa que for capaz de dominar isso terá adquirido presença sexual.

Contato Visual

Ser capaz de manter contato visual é importante para transmitir sexualidade um contato visual calmo e ao mesmo tempo firme são necessários. É importante também valer-se do que chamo de olhar triangular é um tipo de contato visual que usamos nos momentos anteriores a beijar alguém. Ele consiste de olhar de um olho para o outro e em seguida para a boca, isso é feito lentamente e gera uma tensão sexual entre você e a outra pessoa.

Toque Físico

Importante gerador de emoções é o toque físico, quando você aprende a tocar da maneira correta adquire-se aquilo que as pessoas chamam de pegada. Ao tocar corretamente uma pessoa você transmite sexualidade e faz com que o outro se conecte com o lado sexual.

Linguagem Corporal

As pessoas que tem presença sexual andam lentamente e seus movimentos parecem ser graciosas, essa maneira de se movimentar transparece sexualidade e deve ser constantemente praticada, pois é essa forma de se mover que atrai a atenção do sexo oposto.

Tom Vocal

Uma voz sexual tem por característica ser um pouco mais baixa que o seu tom de voz normal, as palavras soam um pouco mais longas e as pausas são levemente maiores, isso tudo se juntando ao domínio de projetar sua sexualidade faz com que sua voz se torne sensual.

Conexão Física

O que é?

Uma conquista só pode ocorrer com contato físico, a conexão física é esse contato, quando estamos entrando em um ponto da sedução onde o toque físico vai ficando mais íntimo a conexão emocional deve atuar juntamente com a conexão física, esse tipo de conexão transmite conforto e sexualidade e faz com que ambas as pessoas se sintam conectadas num nível mais afetivo e sexual.

Aspecto Científico/Psicológico:

O toque físico como já dito neste livro libera vários hormônios relativos a prazer, essa sensação é agradável e quando é feita juntamente com conexão é melhor ainda. Por isso que para uma conexão ser completa o toque físico deve sempre estar presente.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para que a conexão física dê certo você deve aliá-la a conexão emocional e conforme for se conectando emocionalmente deve aplicar o toque físico de maneira que ele traduza a sua emoção em contato físico.

Tendo este tipo de atitude a conexão será mais forte e em níveis avançados a outra pessoa pode até mesmo se apaixonar porque tanto a parte emocional como a física estarão se complementando solidificando assim o poder deste gatilho emocional.

Estilo de Vida

O que é?

Você é do tipo de pessoa que só vive em casa? Se for, esse não é um estilo de vida atraente. Um estilo de vida atraente é composto por uma série de atividades que sejam enriquecedoras desde trabalhar até desfrutar seu tempo livre. É importante frisar que o estilo de vida diz muito sobre quem você é, por isso é importante cultivar atividades que sejam enriquecedoras e que somem algo de positivo para sua vida.

Uma pessoa com um estilo de vida agradável será atraente porque isso demonstrará que a vida desse indivíduo é atraente e cheia de coisas boas acontecendo, dessa maneira um parceiro em potencia estará muito mais inclinado construir um relacionamento com esse tipo de pessoa para que possa ele ou ela também desfrutar desse estilo de vida.

Aspecto Científico/Psicológico:

O estresse, a mesmice são poderosos assassinos de atração, quando uma pessoa tem uma vida monótona por mais que ela seja boa nos momentos iniciais da conquista

isso irá cair por terra no longo prazo e à atração será eliminada.

Devido a esses fatores é importante que tenha-se um estilo de vida satisfatório para que a outra pessoa não associe o seu estilo de vida a algo enfadonho e que traz sensações ruins fazendo assim com que ela se afaste da sua presença.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para ter um estilo de vida positivo não é necessário trabalhar muito, mas apenas ser proativo, o mundo está cheio de atividades interessantes para serem feitas, que tal se comprometer com algumas delas e trabalhar a sua vida como um todo, isso será bom para você e atraente para o sexo oposto.

Status Social

O que é?

É mostrar que se é capaz de ser influente em vários meios sociais e de conquistar alianças importantes para tal.

Status social não significa ser rico, mas habilidoso socialmente de tal forma que as pessoas ficam felizes em te ceder vantagens e estar perto de você.

Uma pessoa de elevado status social é bem aceita e requisitada por pessoas de calibração social alta, e o status é algo desejável por todas as pessoas, homens e mulheres gostam de sentir que pertencem a um grupo de pessoas com poder e habilidade de influenciar o meio em que vivem.

Aspecto Científico/Psicológico:

Alianças sociais com pessoas que tem poder ajudam-nos a sobreviver e ter maiores chances de prosperar na vida, essa estratégia de alianças sociais é vista pela psicologia como maneiras de se firmar num meio social e pela biologia como uma forma de garantir segurança.

Esses fatores são importantes para as estratégias de sobrevivência que temos e nos auxilia a ter maior sucesso na vida social.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para ter status social elevado você deve procurar ter amizades com pessoas que já tem esse status, para tal procure se relacionar bem com todos, dessa forma tais alianças sociais te levarão a alianças maiores e você será influente até para os menos influentes aumentando assim suas chances de conquista e de domínio social.

Inteligência Social

O que é?

É a capacidade que uma pessoa tem de compreender as coisas que acontecem ao seu redor, resolver problemas, aprender, discutir ideias, etc. A inteligência mais apreciada na atração é a inteligência social que diz respeito a habilidade que uma pessoa tem de influenciar um meio social, criando alianças, assumindo posições de poder, etc.

Essas capacidades são vistas como desejáveis para um relacionamento porque com elas pode-se evoluir socialmente.

Aspecto Científico/Psicológico:

Uma pessoa com alto grau de inteligência social é vista como, influente e atraente, isso acontece porque ela terá maior chances de sobreviver e de reproduzir, essas qualidades tornam-se atraentes para outras pessoas e fazem com que o detentor dessa características tenha mais chances de conquistar alguém como eventual parceiro.

O aspecto interessante da inteligência social é que ela pode ser aprendida e aumentada com a prática, assim, uma pessoa que não tem grandes habilidades sociais se

praticar com dedicação pode até mesmo superar alguém que tenha uma habilidade social maior que a dela.

Atitudes e Aplicação Prática:

Quando você consegue controlar um meio social demonstra ser capaz de fazer com que as pessoas o sigam, fiquem atraídas com maior frequência do que ficariam por outros indivíduos do grupo.

Essa habilidade para ser praticada inclui uma série de técnicas e gatilhos emocionais que quando combinados constroem a inteligência social, por isso para ser inteligente socialmente você deverá saber como aplicar os gatilhos emocionais deste curso e a maneira correta e o tempo certo de usá-los, com a prática você adquirirá o que chamo de calibração social que é um componente importante da inteligência social porque através dessa calibração você consegue alcançar níveis maiores de domínio de ambientes sociais diversos, fazendo assim com que sua inteligência social seja mais adaptável e poderosa. Mas para tal é fundamental que haja pratica, essa é a única maneira de aumentar sua calibração e inteligência social.

Valor Social

O que é?

É a capacidade que uma pessoa tem de demonstrar que é querida em um ambiente social e diz respeito também a sua habilidade de controlar esse ambiente de maneira a projetar um alto valor social, mostrando status, habilidade social, carisma, charme, entre outras características. O valor social é um gatilho emocional importantíssimo, pois é através dele que você poderá criar seu valor perante uma pessoa na qual você esteja interessada. Inclusive neste livro na seção Técnicas Extras há um capítulo exclusivo sobre como criar esse valor de maneira programada.

Aspecto Científico/Psicológico:

As pessoas tem a necessidade instintiva de fazer laços com quem tem alto valor social, isso acontece porque queremos ter as melhores chances de nos darmos bem na vida. E isso se dá porque o ser humano se orienta por duas noções de valor o reprodutivo e o de sobrevivência. O primeiro diz respeito as características físicas de uma pessoa, ou seja, as características sexuais inerentes em cada um de nós que pela variação genética podem ser

mais ou menos atraentes, e podem ser enaltecidas através de musculação, vestimenta, etc.

Já o valor de sobrevivência que notoriamente é o mais importante na atração diz respeito a sua inteligência social, capacidade de criar alianças/amigos, valor, e todos os demais gatilhos emocionais existentes. Ou seja, uma pessoa com alto valor de sobrevivência é muito atraente mesmo que seu reprodutivo não aparente ser o maior valor, o de sobrevivência se sobrepõe a ele na maioria das situações.

Sabendo disso, projetar valor é algo muito importante na atração e é o que definirá em grande parte o seu sucesso no campo da conquista.

Atitudes e Aplicação Prática:

Ter alto valor primeiramente significa ser alguém no total controle das suas ações e atitudes. As pessoas de alto valor possuem movimentação corporal calma e tranquila, tem uma cadência e projeção vocal agradáveis, além da facilidade de criar amizade e relacionamentos. Então a grande atitude para ser um indivíduo de alto valor é procurar ser alguém comunicativo que consegue agregar valor as demais pessoas fazendo com que no processo elas fiquem atraídas.

Sorriso

O que é?

É usado para demonstrar segurança, empatia, confiança e simpatia. É uma das expressões faciais mais fáceis de ser produzida pelo rosto humano, é muito poderoso, pois é usado desde tempos remotos nos mais variados aspectos sociais. Na sedução seu uso é primordial para transmitir confiança e obter uma aceitação psicológica por parte do seu interesse romântico ou do grupo de amizade dela.

Aspecto Científico/Psicológico:

O riso faz com que nós achemos mais atraentes as pessoas que fazem uso desta expressão dos que as que sempre permanecem sérias, isso se dá pela sensação que sentimos de empatia, confiança, entre outras.

Um estudo que validou isto, foi a pesquisa conduzida pelo psicólogo Benedict Jones, nessa pesquisa ele selecionou várias fotos de homens e mulheres onde alguns estavam sérios e outros rindo, em seguida mostrou-se as imagens para pessoas do sexo oposto classificarem quais eram as mais atraentes. Foi constatado que as pessoas que estavam rindo foram

consideradas mais atraentes pelos voluntários da pesquisa.

Quais pessoas são mais atraentes?

Estudo de Benedict Jones sobre sorrisos



Atitudes e Aplicação Prática:

Por mais simples que seja sorrir isto é um ato que deve ser feito com habilidade, afinal de contas, existem vários tipos de sorrisos (se você adquiriu o curso –

Subcomunicações – Os códigos inconscientes da sedução, sabe do que estou falando). Por isso, você não deve sorrir a todo momento como se fosse um bobo, mas sim nos momentos certos.

Na atração é importante sorrir nos períodos iniciais da conversa, mais precisamente no momento da abordagem isso serve para desarmar qualquer defesa da outra pessoa e gerar simpatia instantânea, fazendo com que o outro te veja como alguém familiar e humano, desarmando assim qualquer sinal de ameaça que você possa emitir.

Senso de Humor

O que é?

A habilidade de fazer alguém rir e ficar confortável na sua presença são características presentes em pessoas que tem senso de humor. Um indivíduo atraente é capaz de cativar os outros e fazê-los rir sem parecer palhaço, mas sim alguém com um humor refinado e socialmente calibrado.

Uma pessoa que possui senso de humor sabe o ponto certo entre o sarcasmo e a diversão e consegue construir comentários ao mesmo tempo engraçados e desafiadores o que é capaz de despertar atração. Entenda que nós adoramos pessoas que nos fazem rir e sentir bem, isso acontece porque tendemos a ver esse tipo de indivíduo como agradável e socialmente ajustado, ambas características atraentes.

Aspecto Científico/Psicológico:

Sorrir é uma das expressões faciais mais antigas e que é produzida por todos os seres humanos do planeta, apesar de haverem diferentes tipos de sorriso e nem sempre significam felicidade, o riso causado por um comentário

bem humorado ou na presença de alguém que tenha senso de humor em geral é um riso positivo e alegre.

Ao rirmos é liberada uma substância chamada endorfina que é responsável pela sensação e prazer e bem-estar, por isso nós gostamos tanto de estar perto de quem nos faz rir. Além disso, ele ajuda a liberar o estresse o que faz com que alguém com senso de humor seja bastante atraente.

Atitudes e Aplicação Prática:

Na sedução nós temos preferência por pessoas que tenham um senso de humor que misture sarcasmo e diversão, isso porque a junção destes dois componentes é capaz de criar humor e desafio ao mesmo tempo, ambos, aspectos importantes da atração.

Para tal tende se lembrar de como se portava aquele seu amigo ou amiga descolado da escola ou faculdade como eram capaz de tirar onda sem aborrecer os outros porque, ao mesmo tempo, que eram sarcásticos também eram divertidos e acabavam por cativar todos ao seu redor.

Dessa maneira para que você entenda como funciona essa mistura de sarcasmo e diversão veja os exemplos abaixo:

Você é interessante, mas será que também sabe cozinhar?

Meu Deus eu te adoro, mas falando sério você é mais ou menos legal.

Mas você é a pessoa mais divertida daqui. Ops, que dizer a segunda, a primeira sou eu.

Estilo

O que é?

É a maneira de transmitir através da sua vestimenta a seus gostos, identidade, costumes e maneira de agir sem ter que mencionar uma única palavra. Pense em quantas vezes você já conheceu uma pessoa e antes mesmo dela falar algo você emitiu um juízo de valor sobre ela, esse é o poder do estilo o de criar uma primeira impressão.

Aspecto Científico/Psicológico:

Um dos gatilhos de atração são os aspectos físicos, quando enaltecidos ou então quando chamamos a atenção à atração tende a ser maior. Na natureza isso se chama de dimorfismos sexual que é quando um indivíduo se diferencia bastante da fêmea ou macho da espécie de maneira a criar uma chance maior de reprodução em relação a outros machos com as mesmas características. Um exemplo é o pavão-macho e suas penas ornamentais.

Tal característica pode ser usada por humanos para atrair mais olhares do sexo oposto, as mulheres, por exemplo, usam maquiagem o que aumenta sua atração. Para os homens roupas com cortes que valorizem a silhueta são excelentes.

Além deste aspecto temos o fato de que uma pessoa com estilo causa identificação em relação as características que transmite, assim ao se utilizar de vestimentas que transmitam boas qualidades você parecerá mais sedutor(a) e atraente para as outras pessoas, gerando assim simpatia.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para escolher suas roupas o primeiro passo é identificar os aspectos positivos da sua personalidade e montar seu estilo de acordo com eles. No entanto é fundamental estar atento as tendências. Entre os estilos que gosto estão os slim fit e skeeny, tanto para camisas quanto para calças sociais e jeans.

Riqueza e Prosperidade

O que é?

Não significa necessariamente ser rico, mas demonstrar que o mundo é um local de riqueza e cheio de oportunidades. Essa atitude passa a impressão de você é visionário e capaz de enxergar que os recursos estão aí para serem usados, basta que você saiba como e tenha a habilidade para tal.

Aspecto Científico/Psicológico:

O mundo está cheio de recursos, todos nós sabemos disso. A questão é que temos por padrão permitir que os outros os gerenciem para nos atermos de tamanha responsabilidade.

Esse atalho mental faz com que achemos atraentes quem assume a responsabilidade de gerir as coisas e perceber as oportunidades, isso demonstra que esse tipo de pessoa é capaz e inteligente para gerar riqueza e prosperidade.

Atitudes e Aplicação Prática:

Para que esse gatilho seja acionado você deverá demonstrar que é alguém atento às oportunidades que aparecem. Ao demonstrar para as pessoas que você

enxerga as chances de se tornar alguém mais capaz, influente e rico isso irá gerar atração, fazendo com que você seja considerado alguém rico, afinal suas ideias podem te tornar próspero.

Persuasão

O que é?

É a capacidade de convencer alguém a adotar um ponto de vista, comprar algo, se comprometer emocionalmente, etc. É arte de fazer alguém aceitar algo que você tenta impor sem ser pela força física.

Aspecto Científico/Psicológico:

Os seres humanos sempre têm por objetivo conseguir vantagens em suas relações sociais. A persuasão visa turvar esse julgamento de maneira a criar um comprometimento rápido por parte do indivíduo com aquele que o persuade. É importante saber que em vários casos esse comprometimento pode ser benéfico.

Uma pessoa persuasiva terá a sua disposição as ferramentas necessárias para gerar atração a qualquer momento a sedução e a persuasão tem similaridades importantes.

Atitudes e aplicação técnica:

A persuasão é dividida em vários pilares que podem ser usados em conjunto ou separadamente.

Pilares da Persuasão:

Contraste – Enaltece a diferença entre duas coisas, mesmo que pareçam similares, e distorce a percepção em relação a similaridades deixando-as diferentes.

Reciprocidade – Cria um comprometimento social.

Coerência – Faz a pessoa agir de acordo com suas crenças arraigadas ou de momento.

Prova Social – Faz com que uma ou mais pessoas sigam a ideia do mais influente ou da maioria.

Simpatia – Gera uma identificação de uma pessoa com outra.

Autoridade – Faz com que uma pessoa siga e respeite a pessoa de poder em determinada situação social.

Escassez – Demonstra que algo ou alguém é raro ou tem pouco tempo disponível.

O curso As Chaves da Persuasão possui um material extenso sobre os pilares da persuasão e é um treinamento voltado para o convencimento persuasivo.

Limites

O que é?

Uma pessoa de valor e que se dá ao respeito sabe impor barreiras do que classifica como aceitável ou não. Isso é importante, pois mostra para os outros que você se respeita e tem autoestima, duas características atraentes na construção da atração.

Aspecto Científico/Psicológico:

Assim como acontece com os animais o ser humano trabalho age psicologicamente pelos princípios do comportamentalismo. O comportamentalismo é uma corrente da psicologia criada pelo psicólogo e pesquisador B.F. Skinner. Que diz que nós agimos por meio de reforço positivo e negativo, punição e recompensa.

Alguém que não sabe impor limites não sabe punir nem usar reforços negativos e pode acabar sendo desrespeitado. Impor os limites nos momentos certos preserva seu valor social.

Atitudes e aplicação técnica:

Há duas maneiras de impor limites, a primeira delas e mais simples, é deixando-os bem claros desde o início do relacionamento, o que fará com que a outra pessoa tema a punição se passar a zona proibida.

A outra forma é demonstrar que não aceita determinado comportamento quando algum limite seu for violado, mesmo que isso não tenha sido avisado previamente. Essa atitude faz com que a pessoa te respeite mais e te veja como alguém de alto valor social que não tem medo da perda.

Decisão

O que é?

É ser alguém que sabe o que quer e ir atrás disso. A pessoa decidida sempre toma uma atitude que evita a inércia. Pessoas decididas são vistas como assertivas e que tem coragem de lutar pelo que desejam. Essa qualidade é vista como um traço de liderança e de coragem.

Aspecto Científico/Psicológico:

Uma pessoa decidida é alguém que terá maior facilidade em exercer liderança em um grupo. E a liderança é uma característica apreciada

Os indivíduos decididos tendem a usar sua energia pelo bem do grupo, isso faz com que as outras pessoas possam descansar enquanto eles decidem e por consequência poupar energia. O que num aspecto de sobrevivência faz com que os tomadores de decisão sejam atraentes.

Atitudes e aplicação técnica:

Para aplicar com maestria a decisão você deve evitar qualquer tipo de incerteza. Num encontro, por exemplo, evite ser o tipo de homem que deixa a mulher escolher

todos os locais que irão sair. Uma mulher aprecia um homem decidido e líder, faça seu papel. Assuma a responsabilidade e gaste sua energia tomando decisões para que possa despertar esse gatilho com maior frequência.

Exemplo: Pessoa indecisa que não sabe para onde sair ou que fazer, aproveite isso para você decidir e mostrar que não tem medo de assumir a responsabilidade.

Conforto

O que é?

É a capacidade de fazer com que as pessoas fiquem a vontade na sua presença e compartilhem experiências sem se sentirem acuadas. O conforto cria uma sensação de conhecimento mútuo e faz com que a pessoa relaxa pouco a pouco na sua presença e se sinta confortável.

Aspecto Científico/Psicológico:

Quando nos sentimos confortáveis na presença de alguém tendemos a nos abrir emocionalmente, assim expondo nossos desejos, inseguranças, ambições, etc. Na psicologia isso é um dos aspectos do rapport, o conforto. Se uma pessoa tem essa habilidade convencer alguém a fazer algo se torna uma coisa muito mais fácil, assim como a criação de um relacionamento.

Atitudes e aplicação técnica:

O momento relacionado a conhecer alguém em grau mais íntimo é chamado na sedução de (CCC), Conforto, Confiança e Conexão. O conforto diz respeito a uma pessoa capaz de deixar alguém tranquilo em sua presença.

Para criar conforto você deverá falar de assunto em comum, demonstra alguma vulnerabilidade, essa vulnerabilidade pode ser até algo inventado, mas que demonstre uma pequena insegurança sua em relação a algo da vida, isso mostrará que você é humano e fará com que a pessoa se abra para você.

Desapego

O que é?

É o ato de não ser desesperado pelo resultado e demonstrar que não necessita de alguém em específico ou algo para viver. É um comportamento atraente pois mostra que você é uma pessoa segura e independente emocionalmente dos outros.

Aspecto Científico/Psicológico:

As pessoas desapegadas demonstrar independência e auto suficiência, ambas são características psicologicamente atraentes. Elas remetem ao fato de que independentemente das circunstâncias quem é desapegado vai conseguir criar novos vínculos sociais, mesmo que seja do zero.

Esse comportamento mostra para as demais pessoas que você possui alta desenvoltura social te deixando num patamar de segurança bastante alto.

Atitudes e aplicação técnica:

O desapego é demonstrado principalmente ao evitar a demonstração de desespero. Uma das maneiras mais

simples é evitar ficar ligando várias vezes ao dia para o seu interesse romântico. Outra forma é mostra que você não depende dessa ou daquela pessoa para ser feliz.

Simplesmente demonstre que você tem opções e que não precisa ser grudento porque você tem várias possibilidades em sua vida. Experimente sumir por uns dias e você verá como isso pode fazer com que a outra pessoa te dê mais valor e tenha medo de te perder. Afinal, o desaparecimento também cria o medo da perda na outra pessoa.

Prova Social

O que é?

É o ato de uma pessoa ser querida em um ambiente social, isso aumenta o seu status no ambiente fazendo com que a conquista se torne mais fácil.

O ser humano tem a tendência de seguir a opinião da maioria porque isso é uma estratégia de sobrevivência de seres sociáveis, esse efeito de seguir os outros é chamado de efeito manada quando ao percebermos que algumas pessoas acham algo é bom nós acabamos por validar isso seguindo a opinião alheia.

Aspecto Científico/Psicológico:

Evolutivamente nós somos orientados para seguir a opinião da massa isso faz com que possamos aumentar as nossas chances de sobrevivência usando como orientação a opinião comum.

Atitudes e aplicação técnica:

A prova social é aplicada através da socialização. Ao chegar num ambiente social procure falar com todos, independentemente de Serem homens ou mulheres. Tente

usar também uma linguagem corporal calma e confiante, para demonstrar que você está no controle da situação e do ambiente social.

Isso fará com que as pessoas que você ainda não abordou fiquem curiosas para saber quem é você e se sintam atraídas sem você falar uma única palavra.

Pré-Seleção

O que é?

Ocorre quando uma pessoa é considerada sexualmente atraente por uma ou mais pessoas do sexo oposto, isso faz com que as demais pessoas associem isso a alto valor social e por consequência também ficam atraídas pelo indivíduo alvo da pré-seleção fazendo assim com que se crie um ciclo onde o poder de seleção sexual aumenta continuamente.

Aspecto Científico/Psicológico:

A pré-seleção é similar a prova social em vários aspectos. Assim como a prova social ele se utiliza da opinião de várias outras pessoas para criar um juízo de valor, mas nesse caso da opinião de pessoas do sexo oposto. Isso é algo forte porque nós tendemos a escolher para parceiro alguém que já tem um valor sexual prévio. Veja como preferimos homens e mulheres que já são desejados por várias pessoas. Isso é um comando psicológico que diz: Várias pessoas desejam algo é porque deve ser bom

Atitudes e aplicação técnica:

A maneira mais óbvia de aplicar essa técnica é se fazer ser disputado por pessoas do sexo oposto, ser visto com várias mulheres definitivamente enaltece sua pré-seleção. No caso das mulheres ser disputada por vários homens sem ceder facilmente também aumenta o valor sexual. No entanto isso pode ser criado através de histórias que mencionem sutilmente um namoro passado ou alguma situação social onde você foi desejado.

Protetor

O que é?

É o ato de demonstrar que se importa com as pessoas que fazem parte do seu círculo social, tal atitude demonstra que você é um amigo leal e que pensa no bem estar do grupo e das pessoas que são importantes para você.

É uma qualidade apreciada, pois denota comprometimento social e capacidade de manter alianças sociais já estabelecidas.

Aspecto Científico/Psicológico:

Mostrar que você se preocupa com pessoas próximas a você é um indicador de que seu circuito emocional é normal e que você é alguém capaz de desenvolver elos de amizades e proteção que são importantes aspectos para a sobrevivência da espécie humana. Devido a isso, esse gatilho se torna poderoso.

Atitudes e aplicação técnica:

Num contexto de círculo social, a proteção pode ser demonstrada ao se preocupar com amigos e amigas, além de que você pode mostrar seu interesse em proteger o grupo.

Por outro lado com desconhecidos você pode contar uma história de um momento em sua vida que ajudou algum amigo a se salvar de uma situação de perigosa ou constrangedora.

Liderança

O que é?

É a arte de ser assertivo e de assumir a responsabilidade e o controle das situações tanto as simples como as adversas. Também está relacionada a habilidade de controle de meios sociais e de assumir a responsabilidade e pressão que a liderança outorga, um líder não tem medo de trazer para si o peso que as decisões de quem ocupa tal posição exige.

Graças a todas essas qualidades a liderança é uma característica muito importante e que denota atração, é bem vista nas mais diversas culturas.

Aspecto Científico/Psicológico:

Em algumas teorias científicas a liderança é tida como um traço inerente da personalidade em outras como algo que é aprendido. Atualmente a segunda é a mais evidente como algo real, a liderança como qualquer outra habilidade pode ser aprendida. E é apreciada pelos humanos porque permite que os recursos possam ser melhor gerenciados e ajuda na organização e sobrevivência da sociedade.

Atitudes e aplicação técnica:

A maneira mais simples de exercer a liderança é procurar tomar a frente quando as demais pessoas estão inertes, nesse momento de incerteza aproveita para se firmar como líder. No entanto quando já houver um líder estabelecido você pode sutilmente e com cuidado emitir sua opinião e possibilidades divergentes, assim parte do grupo pode ser conquistado e com o tempo você vir a ser o novo líder.

Não Reatividade

O que é?

Independente do que acontecer você deve se manter calmo e tranquilo, reações exageradas podem minar seu valor e destruir a atração. Ser não reativo é ter controle total do que você fala e não cair em testes ou chilikies de outras pessoas, e se manter firme.

No entanto, não é ser trouxa, se uma pessoa passa seus limites nesse caso você não pode ser não reativo, mas sim deve impor seus limites como visto em outro gatilho emocional já descrito neste curso.

Aspecto Científico/Psicológico:

Aqueles que possuem posições de liderança são os menos reativos, isso acontece porque é um traço que vem de milênios. Nas primeiras sociedades humanas o macho líder ou “alfa”, dificilmente demonstrava reações em relação aos machos mais fracos, isso assegurava sua liderança porque criava incerteza nos demais machos, mesmo que pensassem em atacá-lo.

Atitudes e aplicação técnica: A não reatividade diz respeito a não agir de maneira previsível ao

comportamento dos outros. Isso porque a previsibilidade irá destruir suas ações. Existem várias maneiras de ser não reativo. Mas você deve primeiramente entender os princípios da reatividade e não reatividade.

1 - Reatividade X Não Reatividade.

Quem reage mais tem menor valor, quem reage menos tem maior valor. Veja como as pessoas que estão em posição inferior costumam ser mais reativas e dar maior atenção para as pessoas que consideram ter maior valor, por outro lado perceba como quem tem maior valor age calmamente e se importando pouco com a opinião alheia.

Isso acontece porque quem tem maior valor não reage emocionalmente aos de menor valor, é importante que você aprenda a ter essa tranquilidade emocional.

2 – Teoria do Laço

É comum que as pessoas tentem fazer com que você reaja negativamente, a maneira mais corriqueira disso acontecer é através de laços. Um laço é uma solicitação para feita para que você perca seu valor, um exemplo de laço é: Compre uma bebida para mim. Ao cair nesse tipo de laço você perde seu status social e qualquer posição de liderança que tivesse.

Para reagir a essas investidas você pode procede de duas maneiras a primeira delas é ignorando o laço e mudando de assunto, a segunda é invertendo o laço. Por exemplo, se alguém pede algo para você, você pode dizer: “Ok, daqui a pouco eu vejo, mas antes me diz se você é alguém inteligente e o que você fez de bom nessa semana.” Ao tomar esse tipo de atitude a pessoa se vê obrigada a ceder antes de você, ou seja, investindo primeiro, em seguida você pode escolher se atende ao laço dela ou não, isso é a inversão de laço.

3 – Movimentos Lentos

Uma pessoa não reativa nunca age desesperadamente, você pode perceber como líderes tem o hábito de agir calmamente e com uma linguagem corporal lenta e confiante, essas características são importantes para demonstrar poder e status.

Identidade

O que é?

É o fato de ter consciência sobre quem você é, e o que você quer atingir na vida. Ao ter esse autocontrole você evita que as pessoas ditem regras desnecessárias para você ou que te controlem facilmente ferindo sua autoestima.

Aspecto Científico/Psicológico:

A identidade é uma mistura de aspecto sociológicos, antropológicos, psicológicos do direito, etc. No caso desse curso vamos nos ater aos aspectos mais simples. A identidade quando sólida é baseada em crenças e preceitos adquiridos através da vida, é importante que você aprenda a desenvolver as crenças corretas para que sua identidade seja atraente.

Entretanto o traço principal que você deve desenvolver é a certeza de quem você é a decisão centrada de seus objetivos. Isso será psicologicamente atraente para outras pessoas.

Atitudes e aplicação técnica:

No caso da identidade não existe uma técnica em específico, mas sim um ato contínuo. Para se ter uma identidade atraente e sólida você deve procurar constantemente melhorar como indivíduo, desenvolver suas habilidades, procurar atingir seus objetivos na vida.

E o mais importante ter consciência que nenhum homem ou mulher pode ditar o seu valor a não ser você mesmo, a partir do momento que você encara isso como realidade fica muito mais simples ter sucesso na conquista, porque as pessoas vão se sentir atraídas pela sua certeza e pelo seu respeito próprio.

Ciúmes

O que é?

Uma pessoa só tem certeza absoluta que está atraída por você quando sente ciúmes, isso faz com que ela entre em estado competitivo e brigue pela sua presença e desperte o medo da perda, esse medo da perda é um componente poderoso da atração e faz com que a pessoa fique a sua mercê.

Aspecto Científico/Psicológico:

O ciúme segundo alguns psicólogos é: “a reação complexa a uma ameaça perceptível a uma relação valiosa ou a sua qualidade”. Isso significa que o ciúme poderá causar o medo da perda da pessoa amada, isso automaticamente cria a consciência de que estamos atraídos por alguém, o que faz com que a atração caso esteja no nível inconsciente se torne totalmente consciente.

Atitudes e aplicação técnica: O ciúme pode ser causado de duas maneiras, a primeira delas é ao falar com alguém do sexo oposto de maneira levemente sexual. Mas preste atenção, porque levemente sexual, não é sexualmente escancarado.

A outra é contar alguma história que um homem ou mulher deu em cima de você, mas falar isso de forma casual e de preferência no meio de um assunto qualquer.

Escassez

O que é?

É o ato de demonstrar-se ocupado e cheio de atividade e que seu tempo e presença são um artigo de luxo para quem obtê-lo. Isso condiciona a pessoa a projetar o seu valor como algo extremamente alto.

Aspecto Científico/Psicológico:

As ciências econômicas são quem melhor exemplificam a escassez, a regra básica é a seguinte: Se um produto ou serviço é raro o seu valor tende a aumentar, no entanto se é abundante o seu valor decresce.

Atitudes e aplicação técnica:

Isso é uma técnica que deve ser utilizada através de comportamentos constantes. Experimente não estar sempre disponível para a outra pessoa, não responda sms's imediatamente e algumas vezes deixe de atender ligações. Em situações mais avançadas você pode desmarcar um encontro com algumas horas de antecedência.

Autocontrole

O que é?

Uma pessoa que tem total controle sobre sua movimentação corporal, voz, contato visual e toda comunicação não verbal parece extremamente atraente e segura. Esse controle é adquirido através de treino ao sociabilizar com várias pessoas pondo em prática os princípios deste gatilho emocional.

Aspecto Científico/Psicológico:

O ser humano faz juízo de valor constantemente, através da evolução nós adquirimos padrões que vemos como atraentes ou não. Veja como a maior parte das vezes pessoas que se movimentam muito rápida que não olham nos olhos ou que falam atropelando as palavras são vistas como inseguras e até mesmo irritantes. Ao passo que pessoas que controlam os sinais não verbais da comunicação são vistas como atraentes e importantes. Isso é devido a programação evolutiva que temos para achar essas pessoas atraentes.

Atitudes e aplicação técnica:

Basicamente você deve aprender a se movimentar como se fosse alguém importante e fazendo isso você estará mandando uma mensagem direta para seu cérebro validar essa nova maneira de agir. Se você se movimenta rápido procure se movimentar 2x mais lentamente, use pausas ao falar, mas sem esquecer da entonação vocal e emoção. Gesticule mais lentamente e faça contato visual calmo e tranquilo, mas sem parecer ameaçador.

Controle Emocional

O que é?

É ser alguém que não é afetado facilmente pelas críticas alheias ou pelas inseguranças dos outros, ou até mesmo pelas suas próprias. Fique calmo e aja no controle das situações. Tal atitude fará com que você seja percebido como alguém de alto valor sem que você tenha que projetar seu valor através das palavras.

Aspecto Científico/Psicológico:

Homens e mulheres constantemente procuram segurança. Na pirâmide do psicólogo Maslow, segurança é a nossa segunda necessidade básica. Uma pessoa que tem controle emocional transmite segurança e certeza sobre si e sobre o que está falando, isso é muito importante como um gatilho de atração.

Atitudes e aplicação técnica:

As pessoas vão demonstrar insegurança em algum momento e elas podem tentar fazer com que você se sinta como elas, se isso ocorrer demonstrar falta total de controle emocional. As mulheres em especial sempre

testarão os homens para ver até onde podem checar o seu valor social e controle emocional.

Por isso é importante não sucumbir a tentativa de desestabilização emocional alheia, pelo contrário procure agir com mais calmo e tranquilidade ainda, entenda que o controle emocional aliado ao gatilho de não-reatividade te dar um poder de controle social incrível.

Técnicas Extras

Neste capítulo você conhecerá algumas técnicas que complementam o uso dos gatilhos emocionais, algumas delas na verdade aceleram o processo de atração fazendo com que você não necessite de usar todos os gatilhos, são ferramentas avançadas de atração que funcionam em praticamente todos os cenários sociais.

Ao dominar estas técnicas você verá que seu poder de atração será muito grande e se combiná-las com os gatilhos emocionais adequados verá que sua capacidade de gerar atração se tornará infinita.

Puxa e Empurra

O que é?

Quando você envia sinais dúbios a alguém a atração aumenta junto com a incerteza, você acaba projetando um valor alto e fazendo a pessoa ficar em suas mãos.

Isso causa uma atração rápida porque faz com que a pessoa fique em um estado mais emocional que racional e gera incerteza, essa incerteza faz com que a pessoa se sinta desafiada a saber se você gosta dela o não e isso

acaba por criar investimento que é um dos gatilhos geradores de atração.

Puxa e empurra é o mesmo que falar para alguém: Te achei muito bonita, mas é uma pena que prefiro loiras (se ela for morena é claro).

Aspecto Científico/Psicológico:

A nossa mente sempre procura um ponto de referência e certeza para se agarrar, quando não temos certeza e estamos começando a ficar atraídos por alguém a técnica de puxa e empurra gera a incerteza e começamos a trabalhar para ter certeza de algo, esse esforço mental acaba gerando atração.

O ser humano é programado para manter o investimento inicial se ele ainda vislumbra a possibilidade de sucesso dificilmente desistirá de conseguir o prêmio que no caso é a pessoa que está usando a técnica de puxa e empurra.

Atitudes e aplicação técnica:

Essa técnica pode ser aplicada a qualquer momento, sempre que você precisar construir atração rapidamente a técnica de puxa e empurra será extremamente útil. Nos exemplos abaixo esta dividido nas sentenças os momentos de puxa e empurra, confira:

- Você é bem legal (puxa), é uma pena que você é da cidade x (empurra).
- Eu gostei de você (puxa), mas você provavelmente beija mau (empurra).
- Nossa não acredito nós somos muito parecidos (puxa), nós nunca daríamos certo (empurra).
- Eu gostei de você (puxa), é uma pena que te conheci em uma balada. (empurra).

Como demonstrar valor

O que é?

São estratégias rápidas e simples para demonstrar as características do gatilho emocional de valor social, é usado para enaltecer qualidades positivas sobre o indivíduo, mas sem parecer metido ou prepotente.

Dessa maneira as características enalticidas fazem com que a atração aumente e a outra pessoa veja o indivíduo como um provável parceiro. Essas estratégias são usadas em forma de histórias que visam aumentar o valor de sobrevivência e reprodução através de características dos gatilhos emocionais deste curso.

História # 1 – Rotina da Tailândia

Eu acabei de lembrar de uma coisa que minha ex me disse, é um tipo de defesa contra gay, essa minha ex era modelo (**gatilho emocional de pré-seleção**) e ela foi para Tailândia fazer um trabalhos por lá. Mas na Tailândia tem uma cultura diferente onde as pessoas raspam o cabelo e não tem como saber quem é homem ou mulher, eles tem que vê pela curvatura do braço. O braço do homem é mais reto (estique seu braço e mostre que a curvatura é reta), já o das mulheres é mais curvo, faz assim com seu braço, se bem que o seu é meio duvidoso (**gatilho emocional de senso de humor**).

História # 2 – Quase Agredido

Você já percebeu como as pessoas nessa cidade estão agressivas? Ontem eu fui pra uma boate, e assim que chegamos meu amigo e eu ficamos olhando para umas garotas que estavam na área vip, mas elas estavam acompanhadas de um cara bem forte. De repente o rapaz sai do lugar onde estava vai pra cima do meu amigo querendo tirar satisfação do porque que ele estava olhando para as amigas dele, eu resolvi entrar na frente e defender meu amigo (**gatilho emocional protetor**) e disse para o homem que a atitude dela era ridícula e de criança (**gatilho emocional de controle emocional**). Discutimos um pouco, mas no final ele me pediu desculpas e acabou me pagando uma bebida e depois nos apresentando para

as amigas dele e acabamos ficando com elas no fim da noite (**gatilho emocional de pré-seleção**).

Conclusão

Esse curso foi feito para te dar o domínio sobre o campo da atração, ao término deste livro espero que você tenha adquirido a capacidade de perceber como funciona a mecânica por trás da atração e como ela é fácil de implementar contanto que você conheça o conteúdo correto para tal.

Agora que você tem esse poder nas mãos use-o com responsabilidade, pois eu sei que ao praticar o conteúdo que está neste livro você terá uma capacidade que outros homens e mulheres nem sequer sonham ter, a sua habilidade social é algo que agora está num processo de evolução e no momento em que atingir a plenitude você descobrirá que pode fazer coisas que antes julgava impossíveis, saiba que tudo que aqui foi escrito se praticado trás resultados em um curto período de tempo.

Devido a este fato eu recomendo que agora que terminou de ler este livro ponha em pratica o que aqui foi aprendido, pois sua habilidade social será notória.

Te espero em uma nova oportunidade e que este curso sirva para pavimentar ainda mais seu caminho para o sucesso.

